Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 23. August 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 34

Bereit zu neuem Tun

Die Ferienzeit geht langsam ihrem Ende entgegen. Vielen stehen zwar diese Tage und Wochen der so notwendigen Ausspannung noch bevor. Niemand sollte sich dieser — wenn oft auch sehr, allzu kurzen — Befreiung von der Bürde, den Sorgen des Alltags begeben. Wer das ganze Jahr hindurch ein nie zur Ruhe kommendes Rad im rastlosen Getriebe des heutigen Wirtschaftslebens sein muss, der braucht wieder einmal Zeit, in der er sich zurückfinden kann — zu sich selbst, zu seiner nächsten Umgebung, zu den natürlichen Grundlagen des Lebens, vor allem zur Natur selbst. Wer zieht da nicht in die Berge, in die Wälder, hinauf zu den Gletschern, zu jenen Höhen, die wie nichts anderes erhaben scheinen über dem Kleinkram, den vielen Spannungen, von denen das Zusammenleben der Menschen beherrscht ist. Vor der Reinheit der Alpenwelt, der überwältigenden Schöpferkraft, die uns da entgegentritt, beginnt so manches klein und unscheinbar zu werden, was uns zu Hause noch so ungeheuer wichtig vorkam. Es stellt sich wieder jene

gesunde Distanz zu den Dingen

ein, die wir haben müssen, wenn wir über ihnen stehen und uns nicht von ihnen beherrschen lassen wollen. Wer zu unseren Viertausendern hinauf oder gar über sie hinweg geblickt hat, dem wird in besonderer Weise aufgegangen sein, dass in der Welt noch Gesetze herrschen, die sich nicht um die Ambitionen, die Pläne und den Ehrgeiz der kleinen Menschen kümmern, sondern Ewigkeitswert besitzen.

Wer glaubt, auf das Kosten dieser Quelle, der neue Kräfte für Geist und Körper entströmen, verzichten zu können, der bleibt stehen. Für den tritt ein Stillstand ein, der mit der Zeit — und zwar sehr bald — zum Rückstand und Rückschritt wird. Aber das können wir gerade jetzt nicht brauchen. Besonders wir nicht in der Genossenschaftsbewegung. Wir möchten es deshalb ganz besonders unzähligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, vornehmlich den Geschäftsleitungen kleiner und grosser Genossenschaften wünschen, dass sie in diesen Sommermonaten die Gelegenheit hatten oder bald noch bekommen werden, um sich in Ruhe auf die *grossen Aufgaben* vorzubereiten, die ihrer harren.

Wenn wir geglaubt haben, mit den Kriegsjahren und auch der von Mangel beherrschten Nachkriegszeit sei in der Warenvermittlung die «strübste» Periode überstanden und wir würden uns wieder einer ruhigeren Epoche nähern, geben wir uns einer Täuschung hin. Wohl neigt die Märkliwirtschaft mit ihrem zeitraubenden Regime mehr und mehr ihrem Ende zu. Dafür tauchen jedoch

neue Probleme

auf, die an die persönliche Leistungsfähigkeit des einzelnen nicht geringe Anforderungen stellen. Vorne an der «Ladenfront» zeichnet sich eine Entwicklung ab, die alle diejenigen, die mit ihr in direkter Verbindung stehen, zur höchsten Aufmerksamkeit und Initiative anspornen muss. Seitens der Organisationen des kleinen Detailhandels wie auch der grossen Filialbetriebe sind gewaltige Anstrengungen im Gange, um sich endgültig den derzeitigen Löwenanteil an der schweizerischen Warenvermittlung zu sichern. Es hiesse, den Kopf in den Sand stecken, sich des für unsere Konkurrenten sicher befriedigenden Verlaufs ihrer Bemühungen nicht bewusst zu sein. Diese wirken sich stellenweise bis weit in unsere Kreise aus. Wenn man bedenkt, dass heute viele Zehntausende von Männern und Frauen zusätzlich im Produktionsprozess stehen, der Lebenskostenindex noch gestiegen ist, in der Grosszahl unserer Wirtschaftsbetriebe die Löhne und Gehälter weitere Anpassungen an die Teuerung erfahren haben und diesen Tatsachen die *Umsatzentwicklung* zahlreicher Genossenschaftsbetriebe gegenüberstellt, so müssen wir uns bewusst sein, dass die Konsumgenossenschaftsbewegung an manchem Ort noch bedeutender Anstrengungen, vielleicht hie und da der Umstellung, der *Ausrichtung auf rationellere Methoden* bedarf, um mit den Möglichkeiten der heutigen Zeit Schritt zu halten. Dankbar sei selbstverständlich aber auch der vielen Genossenschaften gedacht, bei denen im Geiste des Fortschritts keine Gelegenheit verpasst wird, um die Vorteile der genossenschaftlichen Warenvermittlung einem immer grösseren Kreis von Mitgliedern zugänglich zu machen. Die zum Teil recht respektablen Zahlen, die diese Genossenschaften mitzuteilen haben, sollen um so mehr Anlass sein, zu prüfen, weshalb es nicht überall so ist. Wir leben ja in einer Hochkonjunktur, in der jeder Betrieb bis in die hintersten Bergtäler auf vollen Touren läuft, in der bedeutende Mengen neuer Kaufkraft in die Wirtschaft fliessen. Wir sollten nichts unterlassen, um uns einen grossen Teil von diesem Strome zu sichern. Es vollziehen sich heute

im privaten Detailhandel Konzentrationsbestrebungen,

die auf dem besten Wege sind, das, was wir an Zusammenarbeit, an innerer und äusserer Organisationskraft unserer Bewegung schon erreicht haben, zu übertreffen, und sich so die Vorteile einer Koordination der Kräfte zu sichern, wie wir sie noch nicht in allen Teilen unserer Bewegung kennen. Selbst der kleine Detaillist gibt in einem erstaunenswerten Umfange seine Selbständigkeit auf, um den Einkauf, die Propaganda, die Buchhaltung usw. durch seine «mittelständische» Einkaufsgenossenschaft besorgen zu lassen. Der private Grosshandel verpflichtet sich in steigendem Masse ebenfalls kleine Detaillisten, um diese in ausgiebigem Masse an Erleichterungen aller Art zur Stärkung ihrer Konkurrenzfähigkeit teilhaben zu lassen. Daneben bauen die grossen Filialgeschäfte in auffallender Weise ihre Position aus. Es wird immer schwerer, den verhältnismässig immer noch bescheidenen Anteil der konsumgenossenschaftlichen Warenvermittlung am gesamten nationalen Detailhandelsumsatz zu vergrössern.

Diese Entwicklung, die wir in den nächsten Jahren in noch steigendem Masse zu spüren bekommen werden, soll in jeder Genossenschaft Anlass zu einer minutiösen Ueberprüfung aller Verbesserungsmöglichkeiten Anlass geben. Es hat keinen Sinn, sich über verpasste Gelegenheiten zu grämen.

Wesentlich ist das mutige, zuversichtliche Anpacken der neuen Aufgaben.

Dieses initiative, zuversichtliche Planen und Realisieren hat von dem auszugehen, was *ist*. Von hier aus können die neuen Ziele festgelegt werden. In diesem Sinne mögen auch die

Zusammenstellungen über die Kreisverbände

aufgefasst werden. Es wäre jedoch verfehlt, aus den sehr grossen Unterschieden gewisser Durchschnittszahlen, die aus den folgenden Tabellen ersichtlich sind, weitgehende Schlüsse ziehen zu wollen. Denn die Verhältnisse sind von Ort zu Ort zu verschieden, als dass man das Recht hätte, allzu weitgehende Zusammenhänge zu konstruieren. In einem Kreis ist die Bevölkerung genossenschaftlich schon sehr weitgehend erfasst, in anderen noch nicht — was sich auf die Zahl der neu gewonnenen Mitglieder auswirken wird. Einmal herrschen städtische Verhältnisse vor, das andere Mal bestimmen ländliche Bewohner mit einer ganz anderen sozialen und beruflichen Gliederung den Gang der Dinge. — Alle diese Erwägungen sollen jedoch nicht davon abhalten, sich

die Ergebnisse des eigenen Kreises im Vergleich zu den andern Kreisen aufgeschlossenen Sinnes durch den Kopf gehen zu lassen.

Aus der genauen Kenntnis der örtlichen und regionalen Verhältnisse steigen vielleicht doch bei dem und jenem solche oder ähnliche Gedanken auf: Was die Genossenschaften in jenem Kreise fertigbringen, das sollte doch gewiss auch bei uns möglich sein; wie bescheiden ist doch bei uns die Zunahme der Mitglieder; bei einer so grossen Bevölkerungszahl sollten wir doch grössere Ziffern aufweisen können; auch unser Durchschnittsumsatz pro Mitglied lässt zu wünschen übrig; könnten wir da nicht zusammen mit den Nachbarvereinen, mit allen Kreisvereinen vereint einen Aktionsplan entwerfen, um einen bestimmten Prozentsatz neuer Mitglieder und einen gewissen, wirklich zusätzlichen — nicht allein durch die gestiegenen Preise und die neu im Wirtschaftsleben Stehenden bedingten — Mehrumsatz zu erreichen?

Zu solchem Fragen, Prüfen, Forschen sollen die verschiedenen Tabellen Anlass geben.

Sie haben weder den Sinn, diejenigen, die sich im Vergleich mit den andern Kreisen in guter Position befinden, zu beruhigen und noch weniger denjenigen, die bescheidene Zahlen zu präsentieren haben, eventuell unerreichbare Vorbilder vorzusetzen. Die Tabellen haben dann ihren Zweck am besten erfüllt, wenn sie allüberall zu einer gewissen *Unruhe* Anlass geben, wenn sie Genossenschafter und Genossenschafterinnen anzuregen vermögen, wenn sie Kreisvorstände zur Ueberprüfung der Situation veranlassen, Ideen und Pläne wecken.

Und weshalb sollte es auch im kommenden Herbst und Winter nicht wieder einen ganz kräftigen Schritt vorwärts gehen! Tausende von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stehen zur Verfügung. Wecken wir die neuen, gestärkten Energien überall! Mit dem guten Willen aller, die für das Wohl der Genossenschaftssache Verantwortung übernommen haben, werden sich neue Fortschritte einstellen. r.

Die Kreisverbände des V. S. K. 1946

Kreisverband	Verbandsvereine am 31. Dez. 1946	Bericht. Vereine	Pol. Gem. mit Läden	Läden	Mitglieder	Angestellte	Umsatz Fr.	Steuern und Patente Fr.	Reinüberschuss inkl. vorausbezahlte Rab. und Rückverg. Fr.	Rabatt und Rückvergütung Fr.
I	85	83	153	320	66 964	1 407	67 801 466	658 776	3 906 436	3 427 039
II	31	31	97	216	30 585	900	38 464 502	401 936	2 144 024	1 793 401
IIIa	76	75	163	325	72 333	1 344	64 647 198	955 921	4 247 821	3 807 312
IIIb	26	26	31	33	3 306	74	5 128 346	63 904	404 039	340 117
IV	38	38	147	463	105 675	2 836	126 167 258	1 160 798	9 587 876	8 959 871
V	58	59	88	170	32 597	629	33 715 439	387 285	2 403 931	2 152 451
VI	17	17	46	112	20 502	451	20 639 259	220 283	1 262 702	1 096 478
VII	41	41	91	466	81 251	2 044	103 546 463	780 895	7 368 018	6 392 091
VIII	39	39	88	194	33 968	580	25 574 732	275 536	1 647 747	1 515 783
IXa	30	30	47	81	15 345	262	14 789 945	179 131	1 189 086	1 101 966
IXb	28	28	41	73	10 585	261	13 919 857	200 288	755 730	634 461
X	70	70	117	159	16 048	424	19 431 059	298 845	1 213 062	1 089 042
Total	539	537	1109	2612	489 159	11 212	533 825 524	5 593 098	36 130 472	32 310 012

Die Kreisverbände des V.S.K. 1946

Kreisverband	Bilanzsumme Fr.	Warenlager Fr.	Liegenschaften Fr.	Vereinsvermögen Fr.	Anteilscheine Fr.	Depositen Fr.	Obligationen Fr.	Bevölkerung
I	31 325 659	10 065 402	11 507 254	4 933 645	1 325 714	7 653 265	6 208 555	733 674
II	23 961 001	6 969 468	7 428 932	5 041 832	842 958	8 768 918	2 476 800	220 466
IIIa	37 678 023	7 155 279	14 633 891	10 762 092	1 397 541	16 273 994	430 875	666 621
IIIb	1 490 187	431 297	150 950	698 401	141 779	28 057	6 000	44 680
IV	77 038 317	12 650 413	31 448 971	15 575 479	174 462	27 644 147	10 744 900	419 364
V	15 676 806	2 558 620	7 828 914	3 684 128	412 401	4 430 361	403 850	270 463
VI	12 386 744	2 442 581	7 019 080	2 445 433	756 019	5 554 956	422 700	359 081
VII	47 809 345	10 300 481	25 699 420	8 553 349	1 654 521	11 738 240	3 874 900	728 277
VIII	15 043 344	3 564 503	7 401 969	2 736 695	323 827	3 564 756	1 688 989	410 515
IXa	6 924 347	1 438 893	1 910 760	2 337 490	206 408	2 522 651	—	122 433
IXb	7 092 769	1 493 008	2 252 432	2 529 277	195 399	2 609 621	156 350	121 994
X	4 528 657	1 354 227	1 239 459	1 099 082	558 497	517 153	96 910	168 135
Total	280 955 199	60 424 172	118 522 032	60 396 903	7 989 526	91 306 119	26 510 829	4 265 703

Mitglieder der Verbandsvereine 1938, 1945, 1946 nach Kreisverbänden

Kreis	Zahl der Mitglieder			Zunahme 1938/45		Zunahme 1938/46	
	1938	1945	1946	absolut	in %	absolut	in %
I	55 272	64 575	66 964	9 303	16,8	11 692	21,1
II	28 863	30 090	30 585	1 227	4,2	1 722	6,0
IIIa	64 597	70 172	72 333	5 575	8,6	7 736	12,0
IIIb	2 784	3 222	3 306	438	15,7	522	18,7
IV	95 898	103 678	105 675	7 780	8,1	9 777	10,2
V	27 148	31 573	32 597	4 425	16,3	5 449	20,0
VI	19 931	20 459	20 502	528	2,6	571	2,9
VII	56 945	81 428	81 251	24 483	43,0	24 306	42,7
VIII	31 365	33 680	33 968	2 315	7,4	2 603	8,3
IXa	14 053	15 044	15 345	991	7,0	1 292	9,2
IXb	9 496	10 411	10 585	915	9,6	1 089	11,5
X	14 748	16 830	16 048	2 082	14,1	1 300	8,8
Total	421 100	481 162	489 159	60 062	14,3	68 059	16,2

Mitglieder der Verbandsvereine 1945/46 nach Kreisverbänden

Kreis	Zahl der Mitglieder		Veränderung 1946 gegenüber 1945	
	1945	1946	absolut	in %
I	64 575	66 964	+ 2389	3,7
II	30 090	30 585	+ 495	1,6
IIIa	70 172	72 333	+ 2161	3,1
IIIb	3 222	3 306	+ 84	2,6
IV	103 678	105 675	+ 1997	1,9
V	31 573	32 597	+ 1024	3,2
VI	20 459	20 502	+ 43	0,2
VII	81 428	81 251	./. 177	./. 0,2
VIII	33 680	33 968	+ 288	0,8
IXa	15 044	15 345	+ 301	2,0
IXb	10 411	10 585	+ 174	1,7
X	16 830	16 048	./. 782	./. 4,9 *
Total	481 162	489 159	+ 7997	1,7

* Bellinzona ./. 872 infolge Bereinigung des Mitgliederverzeichnisses.

Mitglieder der Verbandsvereine pro 1000 Einwohner nach Kreisverbänden

Kreis	Mitglieder pro 1000 Einwohner des Kreisgebietes		
	1938	1945	1946
I	79	88	91
II	138	136	139
IIIa	101	105	108
IIIb	60	72	74
IV	245	247	252
V	105	117	121
VI	61	57	57
VII	85	112	111
VIII	75	82	83
IXa	118	123	125
IXb	79	85	87
X	89	100	95
Total	104	113	115

Umsatz der Verbandsvereine 1938, 1945, 1946 nach Kreisverbänden

Kreis	Umsatz 1938	Umsatz 1945	Umsatz 1946	Zunahme 1938/45		Zunahme 1938/46	
	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	%	Fr.	%
I	34 467 431	61 045 097	67 801 466	26 577 666	77,1	33 334 035	96,7
II	24 126 819	35 152 130	38 464 502	11 025 311	45,7	14 337 683	59,4
IIIa	38 361 333	54 403 456	64 647 198	16 042 123	41,8	26 285 865	68,5
IIIb	2 853 240	4 848 541	5 128 346	1 995 301	69,9	2 275 106	79,7
IV	78 508 536	111 530 807	126 167 258	33 022 271	42,1	47 658 722	60,7
V	17 796 225	28 727 778	33 715 439	10 931 553	61,4	15 919 214	89,4
VI	12 927 760	18 353 250	20 639 259	5 425 490	42,0	7 711 499	59,6
VII	53 849 411	90 697 191	103 546 463	36 847 780	68,4	49 697 052	92,3
VIII	15 649 148	23 349 223	25 574 732	7 700 075	49,2	9 925 584	63,4
IXa	9 520 496	13 162 371	14 789 945	3 641 875	38,2	5 269 449	55,3
IXb	8 662 996	12 425 244	13 919 857	3 762 248	43,4	5 256 861	60,7
X	10 346 022	17 008 103	19 431 059	6 662 081	64,4	9 085 037	87,8
Total	307 069 417	470 703 191	533 825 524	163 633 774	53,3	226 756 107	73,8

Umsätze 1944/46 nach Kreisverbänden

Kreis	1944	1945	1946	Veränderung 1944/45		Veränderung 1945/46	
	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	%	Fr.	%
I	57 606 759	61 045 097	67 801 466	+ 3 438 338	6,0	+ 6 756 369	11,1
II	34 125 696	35 152 130	38 464 502	+ 1 026 434	3,0	+ 3 312 372	9,4
IIIa	53 784 435	54 403 456	64 647 198	+ 619 021	1,1	+ 10 243 742	18,8
IIIb	4 880 068	4 848 541	5 128 346	— 31 527	0,6	+ 279 805	5,8
IV	109 030 715	111 530 807	126 167 258	+ 2 500 092	2,3	+ 14 636 451	13,1
V	27 763 881	28 727 778	33 715 439	+ 963 897	3,5	+ 4 987 661	17,4
VI	18 065 776	18 353 250	20 639 259	+ 287 474	1,6	+ 2 286 009	12,4
VII	85 260 725	90 697 191	103 546 463	+ 5 436 466	6,4	+ 12 849 272	14,2
VIII	22 104 880	23 349 223	25 574 732	+ 1 244 343	5,6	+ 2 225 509	9,5
IXa	13 143 176	13 162 371	14 789 945	+ 19 195	0,1	+ 1 627 574	12,4
IXb	11 871 799	12 425 244	13 919 857	+ 553 445	4,7	+ 1 494 613	12,0
X	16 089 596	17 008 103	19 431 059	+ 918 507	5,7	+ 2 422 956	14,2
Total	453 727 506	470 703 191	533 825 524	+16 975 685	3,7	+63 122 333	13,4

Durchschnittlicher Umsatz der Verbandsvereine pro Mitglied und Einwohner 1938, 1945, 1946 nach Kreisverbänden (in Franken)

Kreis	Umsatz pro Mitglied			Umsatz pro Einwohner des Kreisgebietes		
	1938	1945	1946	1938	1945	1946
I	624	945	1012	49	83	92
II	836	1168	1258	115	159	174
IIIa	594	775	894	60	82	97
IIIb	1025	1505	1551	62	109	115
IV	819	1076	1194	200	266	301
V	656	910	1034	69	106	125
VI	649	897	1007	39	51	57
VII	946	1114	1274	80	125	142
VIII	499	693	753	38	57	62
IXa	677	875	964	80	107	121
IXb	912	1193	1315	72	102	114
X	702	1011	1211	63	101	115
Total	729	978	1091	76	110	125

Die Dürrekatastrophe

Heimsuchungen durch Unwetter, durch Gewitter, Lawinen, Ueberschwemmungen usw. erleben wir in unserem Lande jedes Jahr. Sie beschränken sich in der Regel auf wenige Orte, auf besonders betroffene kleine Regionen. Dass auch die Sonne, wenn sie mit ihren sengenden Strahlen Wochen und Monate auf die Kulturen brennt, grossen Schaden anzurichten vermag, das wissen wir vor allem aus dem Besuch der südlichen Teile unseres Landes. Dort hat man es weitgehend auch verstanden, sich immer wieder drohenden Dürreperioden anzupassen und durch ingeniöse Bewässerungsanlagen wenigstens einen wichtigen Teil der Pflanzen und auch dem Viehbestand die nötige Nahrung zu sichern. Was wir jedoch zurzeit in weiten Landesstrichen der Nordwestschweiz, im Mittelland bis ins Schaffhausische hinein erleben, das übersteigt wohl alles, was die heutigen Generationen bis jetzt erlebt haben. Selbst im katastrophalen Dürrejahr 1911 waren die Wiesen und die Aecker nicht so ausgebrannt, wie man es dieses Jahr z. B im unteren Baselbiet, um Basel herum mit erschrokkenen Augen wahrnehmen muss.

Einer vom Landwirtschaftlichen Informationsdienst, unter Leitung von dessen Redaktor, Herrn *Wagner,* dieser Tage veranstalteten Presseführung war es zu verdanken, dass Gelegenheit geschaffen wurde zur Orientierung der breiten Oeffentlichkeit über die bitteren Auswirkungen des nun schon seit Monaten anhaltenden, nur hie und da durch wenige Regenstunden unterbrochenen Sonnenwetters. Der Besichtigungsfahrt, die in die nähere und weitere Umgebung von Basel, hinauf ins Oberbaselbiet und hinüber ins aargauische Fricktal führte, hatten sich neben weiteren Persönlichkeiten aus der Landwirtschaft auch die Herren Direktor *Landis,* Chef des Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amtes, *Buess,* Vizepräsident des Verbandes landwirtschaftlicher Genossenschaften der Nordwestschweiz, *Kurmann,* Verwalter des Nordwestschweizerischen Milchverbandes, *Hartmann,* vom Bauernverband in Brugg, Dr. *Steinegger,* Beauftragter für Schlachtviehannahme, *Bigler,* Präsident der kantonalen baselstädtischen Bauernvereinigung und Betreuer der landwirtschaftlichen Güter des ACV beider Basel, sowie eine Vertretung des Departements des Innern des Kantons Baselland angeschlossen.

Was man auf dieser Besichtigungstour zu sehen bekam, die grosse und kleine Güter, u. a. auch Teile der von der Dürre besonders betroffenen Höfe des ACV beider Basel, des Neuhofs und des Waldhofs, erfasste — ersterer musste sich erst letztes Jahr seinen ganzen, von der Seuche ergriffenen Viehbestand abschlachten lassen! — übersteigt alle Vorstellungen. Von dem harten Schicksal aufgewühlt, standen sie da auf ihrem Lande und in ihren Ställen, diese Bauern, die sich den Gästen mit ihrer bedeutungsvollen Aufklärung zur Verfügung gestellt hatten und die in diesen Wochen

einen fast aussichtslosen Kampf gegen die Folgen der Trockenheit

führen müssen. Man fühlte ihr Ringen um das Leben ihrer lieben Tiere, ihrer Pflanzen, der Bäume, die sie jahrelang gehegt und gepflegt haben und die jetzt das von der Hitze zusammengeschmorte Obst hergeben und bis ins Wurzelwerk hinein am Verdürren sind.

Jede Selbsthilfe schien in den vergangenen Monaten «für die Katz». Ganze Güllenfässer voll Wasser wurden unter die Bäume geführt. Es floss ab, vielleicht eine schwache Spur von Grün beim Gras unter den Bäumen hinterlassend, aber die Blätter und Früchte fallen trotzdem ab. Was nützt es, sofort nach der — so ausfallreichen! — Ernte die Aecker wieder zu pflügen, Mais oder sonst eine Zwischenfrucht zu säen, wenn sie nicht aufgeht oder schon nach kurzem Spriessen noch am Halm verdorrt! Nicht einmal die doch für heisses Wetter und wasserundurchlässigen Boden wie geschaffene Luzerne vermag den sengenden Sonnenstrahlen zu trotzen. Und die Kartoffeln! Sie fassen sich wie geschwellt an. Der Grossteil muss den Tieren wieder verfüttert werden, und zwar bald.

Kahl gebrannt liegen die Weiden,

auf die man im nahenden Herbst das Vieh zu treiben hoffte. Mit Beklemmung betritt man den Kuhstall. Prächtiges Vieh. Sauber stehen und liegen sie da, diese treuen Tiere. Wie Wehmut blickt es aus ihren Augen. Ja, sie bekommen ihn schon zu spüren, den Hunger. Ihr Futter besteht jetzt schon aus einem Gemisch von Stroh und Maisblättern. Es ist einem, wie wenn sie es wüssten, dass in der ganzen Gegend *keine einzige Gabel Emd geerntet* werden konnte, dass die Bauern Sorge tragen müssen, damit das Stroh nicht nur als Streue verwendet, sondern für die Beimischung zum sonst noch vorhandenen, resp. noch hinzuzukaufenden Futter verwendet wird. Erfreulicherweise zeigt der Bund den von der Trockenheit betroffenen Gegenden in der Zuteilung von Kraftfutter besonderes Verständnis. Ganz schlecht ist auch die Haferernte ausgefallen, so spärlich, dass die kleinen, so kurz ausgefallenen Garben nicht einmal mehr gedroschen werden. So wie die Gärbchen sind, werden sie mit Aehre und Stroh zerhackt und direkt als Futter verwendet. Wie wird es jenen Bauern zumute sein, wo der

Futtervorrat schon in ganz wenigen Wochen aufgebraucht

sein wird? Wie mancher hat schon angefangen, wenigstens um einen Minimalbestand von Vieh durch den Winter durchzufüttern — durchzuhungern, sich von seinen Kühen und Rindern zu trennen. Ja, er hat schon begonnen, in respektablem Ausmass, dieser traurige Zug zu den Viehannahmestellen. Zählte man im Baselbiet doch im Laufe von vier Wochen 868 Stück Vieh, die zur Schlachtbank angemeldet wurden. Im letzten Jahr waren es in der gleichen Zeit nur 152 Stück. Und jede Kuh, die so aus Futternot den Metzgern zugeführt werden muss, bedeutet einen Ausfall von 3000 l Milch. Kein Wunder, dass — wie auch Herr Verwalter *Kurmann* vom Nordwestschweizerischen Milchverband betonte — mit einer

Reduktion der Milchration

gerechnet werden muss. Seit Mitte Juli ist bei dieser Organisation ein rapider Rückgang der Milchanlieferungen festzustellen. 15%, d. h. 35 000 bis 40 000 l Milch, beträgt der Ausfall pro Tag.

Erfreulicherweise haben die Behörden grosses Verständnis für die durch die Trockenheit entstandene Notlage. Die besonders betroffenen Gebiete bedürfen dieser Unterstützung. Sie haben Anspruch auf eine Sonderaktion, auf schnelle Hilfe, auf Zusicherungen, die ihnen die Bitterkeit ihrer trostlos scheinenden Lage mildert. Denn es geht ja heute noch um mehr als nur um die Deckung eines sehr schweren Verlustes. Es geht darum, dass diese Bauern nicht den *Verleider* bekommen. Die Hochkonjunktur in andern Teilen der Wirtschaft hat schon zur Genüge dafür gesorgt, dass viele junge Bauernburschen und -mädchen der Landwirtschaft den Rücken kehren. Das muss verhindert werden. Es ist deshalb ein billiges Verlangen, dass die von der Naturkatastrophe betroffenen Gebiete kraftvolle Beweise der eidgenössischen Solidarität erhalten.
Es ist damit zu rechnen, dass die

Ernteausfälle auch im gesamtschweizerischen Rahmen sehr spürbar

sein werden. Auf Grund der Erhebungen des Schweizerischen Bauernsekretariats wird beim Brotgetreide pro 1947 eine Ablieferungsmenge von höchstens 990 000 q zu erwarten sein, gegenüber 1 167 000 q im Jahre 1946. Die Gesamternte wird auf 6,5 Mill. q geschätzt, gegenüber 8,766 Mill. q im Vorjahr.

Die Heuernte hat meistenorts befriedigt (21,1 Mill. q 1946 und 22,2 Mill. q 1947). Der Emdertrag wird von 10,6 Mill. q auf 6,0 Mill. q fallen. Es werden 35 000 Wagen zu 10 t weniger zur Verfügung stehen.

Auch bei Kartoffeln und Obst wird ein wesentlicher Ertragsausfall festzustellen sein. Bei der Milchproduktion muss im Landesmittel mit einem Rückgang von 5—8 % gerechnet werden.

Diese Schätzungen zeigen, dass der Ertragsausfall in den verschiedenen Gegenden der Schweiz ausserordentlich verschieden ist. Es ist deshalb auch zu erwarten, dass die eingeleiteten und noch zu verstärkenden Hilfsmassnahmen denjenigen zugutekommen, die wirklich betroffen wurden.

Es ist ausgeschlossen, die diesen Bauern erwachsenen Schäden durch eine generelle Erhöhung der Preise für landwirtschaftliche Produkte zu decken.

Denn u. U. wären das nur Tropfen auf einen heissen Stein. Ungerechtfertigt wäre es deshalb auch, aus der Dürrekatastrophe in gewissen Gegenden übertriebene Preisforderungen abzuleiten, deren Verwirklichung auch *den* Bauern zugutekommen würde, die eine befriedigende Ernte aufzuweisen haben. Ohne eine durchgreifende Differenzierung wird man also nicht herumkommen.

Wenn man sich gewisse *generelle* Preisforderungen landwirtschaftlicher Organisationen vergegenwärtigt, so wird man sich bei allen Interessierten darüber klar sein müssen, dass exorbitante Preiserhöhungen für landwirtschaftliche Produkte nicht ohne bedeutende Auswirkungen auf die *ganze* Wirtschaft bleiben können. Und ob die Lawine, die so ins Rollen zu kommen droht, nicht grösseres Unglück anrichten könnte als die jetzige Dürre, ist noch nicht entschieden. Man wird deshalb in den Bemühungen um die Festsetzung gerechter landwirtschaftlicher Preise die Folgen der Dürre und die sich aus der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung einstellenden Gegebenheiten der landwirtschaftlichen Produktion auseinanderzuhalten und so eine Lösung zu suchen haben, die allen Teilen gerecht wird. r.

Entschiedene Bekämpfung jeder weiteren Belastung des Konsumenten

Der Parteivorstand der Sozialdemokratischen Partei der Schweiz beschäftigte sich jüngst mit den Problemen der Bundesfinanzreform. Dabei gab die Stellungnahme des Vorortes des Handels- und Industrievereins, der Bankiervereinigung, des Gewerbeverbandes und der Katholisch-konservativen Volkspartei gegen die Beibehaltung einer direkten Bundessteuer und für die Erhöhung der Warenumsatzsteuer in der geplanten Bundesfinanzreform Anlass zu einer eingehenden und lebhaften Aussprache. Der Parteivorstand beschloss einstimmig, *jede weitere Belastung der Konsumenten entschieden zu bekämpfen.*

Die Sozialdemokratische Partei der Schweiz wird keiner Finanzreform zustimmen, in der die direkte Besteuerung der Vermögen und grossen Einkommen nicht einen wesentlichen Bestandteil ausmacht.

Bei diesem Anlass wurde auch kritisiert, dass die in Aussicht gestellte Erhöhung der absolut ungenügenden steuerfreien Minima bei der eidgenössischen Wehrsteuer vom Bundesrat noch nicht beschlossen worden ist. Ebenso wurde beanstandet, dass dem Postulat auf

Beseitigung der ungerechten Besteuerung der genossenschaftlichen Rückvergütungen durch die Zusätzliche Wehrsteuer

noch nicht Folge gegeben wurde. Der Parteivorstand beschloss, durch eine Delegation beim Eidgenössischen Finanz- und Zolldepartement vorstellig zu werden und die unverzügliche Verwirklichung dieser beiden Postulate zu verlangen.

Das Ideal der Persönlichkeit ist heute — wir fühlen es — nicht länger ausreichend. Wohl ist Pflege und Entwicklung der persönlichen Kräfte ein Ziel. Aber es kann nicht losgelöst vom Zustand der Gemeinschaft, der ganzen Kultur und des Glaubens verwirklicht werden. Persönlichkeit wird man nicht, indem man wie ein indischer Fakir auf den Nabel seiner «Individualität» starrt, um, wie die moderne Formel lautet, «zu seiner eigenen Entwicklung zu kommen», sondern Persönlichkeit entwickelt sich da und insofern, als der Mensch einem Ziel, einer Lebensaufgabe dient, die über ihm steht, in ihrem Letzten auf ein grösseres als bloss menschlich-irdisches gerichtet und in deren Erfüllung seine Anlagen sich entfalten.

Eine der grössten Persönlichkeiten der abendländischen Kultur, der hl. Augustinus, hat sich gewiss nicht zum Ziele gesetzt, eine «Persönlichkeit zu werden». Mit ganzer Kraft und Inbrunst gab er sich der grossen Arbeit hin, die er in der Verbreitung seines Glaubens erblickte, und in dem Grade, als er dies tat, wuchsen seine individuellen Kräfte zu immer grösserer Vollendung. Das Ideal der sich selbst genügenden Persönlichkeit führt letztlich zur Auflösung der Persönlichkeit selbst. Ist es nicht vielsagend, dass heute, nach einem Jahrhundert, das mehr als ein anderes vom Kult der Persönlichkeit hypnotisiert war, in allen Gebieten selbständige, überragende Charaktere fehlen?

Hans Zbinden

in: «Wege zu schöpferischer Freiheit, Arbeit, Bildung, Glauben in unserer Zeit» (Verlag Hallwag)

Wiederaufbau der Genossenschaften in der Normandie mit Hilfe der Schweizer Genossenschafter

Der V. S. K. erhielt vom Präsidenten des Verwaltungsrates der Vereinigung der Genossenschafter der Normandie einen Dankbrief, welchem wir folgendes entnehmen:

«Wir möchten gegenüber Ihrem Verbande eine Pflicht der Dankbarkeit für die Baracken und Installationen, welche Sie unserem Verein geschenkt haben, erfüllen.

Die Schwierigkeiten des Wiederaufbaues in unserer Gegend, welche auf Grund der Vorschriften über die Baulinien und die Städtegestaltung über ein Jahr das Erstellen dieser Baracken verunmöglichten, haben uns nicht erlaubt, Ihnen früher einen Bericht zukommen zu lassen.

Zurzeit sind von den sechs Baracken, die Sie uns zuteilten, erst fünf eingerichtet; die sechste ist für ein komplett zerstörtes Lokal von Calvados vorgesehen und soll im Verlaufe dieses Sommers erstellt werden.

Der Umsatz, der durch die Errichtung der fünf Läden, welche vollständig zerstört waren, erzielt wurde, belief sich auf rund 3 Millionen Francs für die ersten drei Monate des laufenden Jahres.

Diese bedeutsamen Bausteine für unsere Tätigkeit — die Erhöhung unseres Umsatzes, die Bekräftigung der Unzerstörbarkeit der Genossenschaftsidee durch die Wiedereröffnung unserer vernichteten Filialen — verdanken wir der prächtigen, grosszügigen Tat der Schweizer Genossenschafter, für welche wir immer tiefe Dankbarkeit empfinden.

Auch bitten wir Sie, unseren aufrichtigen Dank ganz speziell den Herren Mühlemann und Kehl, denen wir uns in besonderer Weise für ihre aktive Unterstützung verpflichtet fühlen, kundzutun.»

Die drei Bilder zeigen die äussere und innere Gestaltung einer der Genossenschaftsläden in Caen

Angestelltenprobleme in England

* In den «Co-op. News» richtet Frank Jones, Berater des englischen Genossenschaftsverbandes in Arbeitsfragen, einen scharfen Angriff gegen die Personalvertretungen in den Genossenschaftsbehörden.

Es haben sich in England offenbar gewisse Missbräuche eingestellt, die dank des bei allen Teilen herrschenden guten Willens bei uns erfreulicherweise kaum in Erscheinung treten. Der von prominenter Stelle aus in der englischen genossenschaftlichen Volkspresse lancierte Angriff ist jedoch gewiss beachtenswert. —

Die Bemühungen der Gewerkschaften — führt Frank Jones aus — um eine Beteiligung an der Kontrolle der Betriebe gehen auf das Ende des ersten Weltkrieges zurück und erfolgten mit besonderer Dringlichkeit bei den Genossenschaftsorganisationen, so dass sich der Ueberwachungsausschuss des Genossenschaftsverbandes bewegen liess, den angeschlossenen Genossenschaften versuchsweise die Zulassung einer beschränkten Zahl von Personalvertretern in die Verwaltungsbehörden zu empfehlen. So kam es in der Folge dazu, dass unter starker Unterstützung der Gewerkschaftsorganisationen in einer Anzahl grösserer Genossenschaften Angestellte in die Behörden gewählt wurden.

Man muss sich vor Uebertreibungen hüten, aber es muss doch offen festgestellt und sollte ebenso offen zugestanden werden, dass diese Entwicklung in mehreren unserer grossen genossenschaftlichen Organisationen zu einem Zustand geführt hat, der nahe an eine gewerkschaftliche Diktatur grenzt, und das Parlamentsmitglied Mr. Daines hat offenbar recht mit seiner Behauptung: «Die Mitwirkung von Angestellten hat sich nicht bewährt. Sie betrachten sich vor allem als Vertreter des Personals und kümmern sich nicht um die Interessen der Konsumenten.» Direkte Vertretung der Angestellten in den Verwaltungsbehörden, verbunden mit der Möglichkeit, als stimmberechtigte Mitglieder nicht gewerkschaftlich organisierte oder ihnen sonst nicht genehme Behördemitglieder wegzuwählen, führt zu Misständen und macht es den leitenden Personen je länger desto schwieriger, gegen den Strom zu schwimmen.

Die gegenwärtige Agitation für die Einführung des freien Samstags ist nur *ein* Beispiel unter vielen andern. Die Fünftagewoche mag für einzelne Warenabteilungen und in gewissen Landesgegenden durchführbar sein. Aber es liegen Fälle vor, wo ihre Einführung auch dort erzwungen wurde, wo die Genossenschaften dadurch ernstlich Schaden erlitten. Auch manche Streikerklärungen der letzten Zeit decken die Gefahr auf, die aus der wachsenden Vertretung des Personals in der Verwaltung in Verbindung mit seinem Wahlrecht als Mitglied für die Genossenschaften entstehen können. So musste kürzlich von der Verwaltung einer Genossenschaft ein Gesuch des Personals um Lohnerhöhung abgelehnt werden, weil durch die Gewährung die Existenz der Genossenschaft gefährdet worden wäre und weil zudem die Forderungen des Personals über das hinausgingen, was in dem betreffenden Bezirk durch gemeinsame Abmachung zwischen Gewerkschafts- und Genossenschaftsbehörden festgelegt worden war. Es wurde darauf ein wilder, also von den Gewerkschaftsbehörden nicht autorisierter Streik inszeniert, wobei sich die drei Personalvertreter in der Verwaltung auf die Seite der Streikenden stellten.

Solche Beispiele seien nicht vereinzelt, wie der Autor ausführt. Tatsache sei auch, dass Disziplinlosigkeiten und sogar Verfehlungen von Angestellten nicht geahndet werden dürfen und dass es den leitenden Personen immer schwerer gemacht werde, die zur Aufrechterhaltung eines geordneten Betriebes nötigen Massnahmen zu treffen.

Wohl möge es Personalvertreter geben, die den guten Willen haben, die Interessen der Allgemeinheit zu wahren; sobald aber zwischen dem Personal und der Leitung eine ernste Differenz ausbreche, müssten sie vor der Macht der Personalorganisation kapitulieren.

Wie kann gegen solche Zustände wirksam vorgegangen werden?

Der Autor sieht eine Möglichkeit zur Abhilfe weniger im Ausschluss der Personalvertretungen aus den Behörden als in einer vermehrten

Aufklärung der Mitglieder über ihre Verantwortlichkeit.

Es sei die Teilnahmslosigkeit der Mitglieder an den Geschehnissen in der Genossenschaft, die es oft einer Minderheit entschlossener Draufgänger ermögliche, bei Wahlen und Abstimmungen ihren Willen durchzusetzen, eben weil die Mehrheit der Mitglieder zu gleichgültig sei, an den Versammlungen und Wahlakten teilzunehmen. Hier gelte es den Hebel anzusetzen, und es dürfe nichts unterlassen werden, um Abhilfe zu schaffen. Alle Mitglieder müssten erkennen, wie wichtig ihre Mitwirkung und wie gross ihre Verantwortung für das Gedeihen ihrer Organisation sei. An dieser Aufklärungstätigkeit mitzuwirken, sollten auch die obersten Instanzen der Genossenschaft nicht unterlassen, und diese erzieherische Tätigkeit sollte auch nicht auf besondere Anlässe beschränkt, sondern das ganze Jahr hindurch vorgenommen werden. Eine aktive, aufgeklärte Mitgliedschaft werde in der Lage sein, das Vordringen von Sonderinteressen zu verhindern und den Fortschritt der Bewegung zu sichern.

Methodisten wünschen genossenschaftliche Geldanlage

* Die Konferenz der Methodistenkirche von Ost-Neuyork hatte sich mit einem Antrage zu beschäftigen, es seien bei der Anlage verfügbarer Gelder auch genossenschaftliche Organisationen zu berücksichtigen.

«Die Konferenz unserer Kirche», heisst es in der vorgelegten Resolution, «hat zu verschiedenen Malen festgestellt, dass die Genossenschaftsbewegung den Geboten der christlichen Ethik besser entspricht als die kapitalistischen Unternehmungen. Wir beantragen deshalb, dieser Ueberzeugung praktisch Ausdruck zu geben, indem wir bei der Anlage verfügbarer Gelder auch genossenschaftliche Unternehmungen berücksichtigen, gleiche Bedingungen vorausgesetzt.»

Die Resolution wurde von den 600 Anwesenden, Geistlichen und Laien, sozusagen einstimmig angenommen.

Die schönste Tätigkeit des Lebens ist die, auf einen grossen Teil der Menschen segensreich einzuwirken.

Walther Müller

Die Verkäufergemeinschaft des Genfer Milchverbandes

* In Nr. 8 des «SKV» vom laufenden Jahrgang berichteten wir kurz über das vom Genfer Milchverband unternommene Experiment einer genossenschaftlichen Organisation der Arbeit. Nun veröffentlichte kürzlich der Direktor dieses Betriebes, Herr *L. Maire*, eine Broschüre über die bisher erzielten Resultate des von ihm angeregten Versuches («La Communauté des vendeurs de l'Union laitière S.A. — Un régime de travail associé.» Erhältlich zu 1 Franken pro Exemplar beim Departement für Presse und Propaganda des V.S.K.).

Die Arbeitsgemeinschaft trat in Kraft am 1. Juli 1946 mit 94 Mitgliedern und zählt heute deren 101. Die Neuregelung des Arbeitsverhältnisses hatte also nicht eine Rationalisierung im Sinne einer Verminderung der Arbeitsgelegenheit zur Folge, sondern das Gegenteil.

Weiter ist festzustellen, dass der Milchverband, der dieses neue Arbeitsverhältnis ins Leben gerufen hat, bestrebt war, es zu festigen und zu konsolidieren durch Einfügung neuer Verteilungsrouten, wobei es sich in der Mehrzahl der Fälle um den Beitritt vereinzelter unorganisierter Milchführer handelte, deren Arbeitsverhältnis naturgemäss nicht die gleichen Vorteile aufwies wie die Arbeitsgemeinschaft im Milchverband mit ihrer methodischen und rationellen Organisation, ihren Ferien und Ruhetagen und ihren Versicherungseinrichtungen (Leben, Krankheit, Unfall).

In den acht Monaten seit der Einführung der Arbeitsgemeinschaft nahm das von ihr in der Stadt Genf verteilte Milchquantum stark zu, was als ein weiteres Zeichen von Gesundheit eingeschätzt werden kann. Diese Zunahme, zu welcher der Arbeitseifer der Genossenschafter wesentlich beitrug, hatte auch einen günstigen Einfluss auf das Betriebsresultat. Während beim Inkrafttreten der Arbeitsgemeinschaft, im Juli 1946, die zu erwartende Einkommensverbesserung der Teilhaber auf 28 000 Franken veranschlagt worden war, ergab die Abrechnung über das erste Betriebssemester (1. Juli bis 31. Dezember 1946) folgende Zahlen:

a)	Verbesserung der individuellen monatlichen Vergütung	Fr. 12 755.91
b)	Kollektive Vergütung für Verbesserungen im Verkauf	» 5 535.55
c)	Kollektive Vergütung für Reduktion der Unkosten	» 15 206.70
	Total	Fr. 33 498.16

Das macht im arithmetischen Durchschnitt Fr. 352.60 für jedes der 95 am 31. Dezember 1946 der Gemeinschaft angeschlossenen Mitglieder.

Was die Resultate moralischer Natur anbetrifft, so sind sie weniger leicht zu definieren, aber nichtsdestoweniger bemerkenswert. Die genannte Broschüre sagt darüber:

«Es ist festzuhalten, mit welchem Ernst alle von der Gemeinschaft zu behandelnden Geschäfte geprüft und mit welcher Sorgfalt die zu fällenden Entscheide begründet wurden, namentlich alle Fälle von Neuaufnahmen, von Mahnungen und — bei schweren Verfehlungen — Entlassungen.

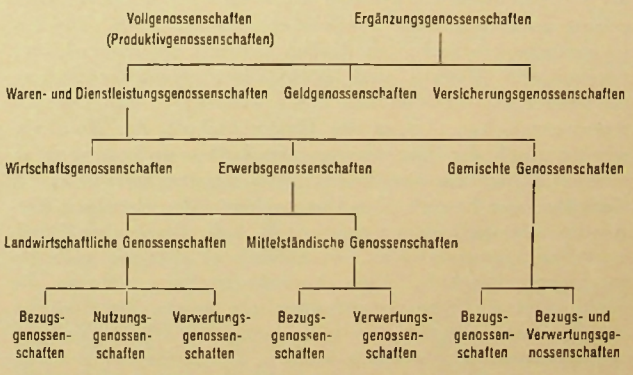
Jeden Monat erhält die Arbeitsgemeinschaft eine detaillierte Abrechnung über die Verkäufe und Vergütungen; auch hat sie jederzeit das Recht, in die Gesamtbuchführung des Betriebs Einsicht zu nehmen. Die daraus resultierende Durchsichtigkeit der Geschäftsführung schafft nicht nur eine Atmosphäre der Sicherheit, sondern erregt auch mehr und mehr eine begrüssenswerte Wissbegierde über alle das Unternehmen berührende Probleme. Dieses Interesse geht sogar oft über den Rahmen der die Gemeinschaft direkt betreffenden Angelegenheiten hinaus und erstreckt sich auf jene des Gesamtbetriebes. So wünschen die Mitglieder in steigendem Masse auch über die Schwierigkeiten unterrichtet zu werden, die für den Betrieb aus den einschränkenden Massnahmen der Behörden (Rationierung, Tarifierung und Preiskontrolle) erwachsen.

GENOSSENSCHAFT (Fortsetzung)

4. Genossenschaftsarten (Klassifikation).

Träger jeder Genossenschaft ist die *Person*, ihr Grundprinzip dasjenige der *gleichen Pflichten und Rechte*. Die Genossenschaft ist gleichzeitig *Personengemeinschaft* und *Unternehmung*. Im Gegensatz zur Kapitalgesellschaft, als deren hervorragendste Vertreterin die Aktiengesellschaft zu betrachten ist, besteht bei der Genossenschaft das Interesse der Mitglieder nicht in erster Linie am Kapitalertrag (Dividende), sondern an der *persönlichen* Mitwirkung am gemeinschaftlichen Betrieb. Die beiden Kriterien: Personengemeinschaft und Unternehmung ermöglichen eine natürliche Klassifikation oder Systematik der Genossenschaft. Die Verschiedenheit der *Beziehungen*, die zwischen der *Personengemeinschaft* (Mitglieder) und dem von der und für die Personengemeinschaft betriebenen *Wirtschaftsunternehmen* bestehen, bedingt die Verschiedenheit der einzelnen Genossenschaftsarten. Nicht dass z. B. eine Genossenschaft Brot herstellt, sondern *wer* dieses Brot herstellt oder *für wen* dieses Brot hergestellt wird, ist ausschlaggebend für die Zuteilung der Genossenschaft zu der einen oder andern Gruppe der Genossenschaften.

Systematik der Genossenschaften



Bei den *Voll-* oder *Produktivgenossenschaften* tritt die Tätigkeit der Genossenschaften an die Stelle der wirtschaftlichen Tätigkeit der einzelnen Mitglieder; sie *ersetzt* sie; bei den *Ergänzungsgenossenschaften* stellt die Tätigkeit der Genossenschaften nur eine Ergänzung, eine Fortsetzung der Tätigkeit der einzelnen Mitglieder dar. Die Vollgenossenschaften — das ist ihr Hauptwesenszug — treten an die

Wir sehen hierin den besten Beweis für eine sich herausbildende Solidarität zwischen der Arbeitsgemeinschaft und dem Betrieb.

Wir sind überzeugt, dass das von uns eingeführte Regime, wenn es uns auch vor neue Probleme stellen mag, doch ganz dazu angetan ist, die Zusammenarbeit zwischen der Belegschaft und einer Direktion, deren freundschaftliche Gefühle und Verbundenheit allen Teilnehmern deutlich vor Augen liegen, zu vertiefen.

Tatsache ist ferner, dass wir uns in dieser Arbeitsgemeinschaft nicht mehr, wie früher, als Vorgesetzte und Untergebene gegenüberstehen, sondern vielmehr als Arbeitskameraden, die zusammenleben und sich gleichermassen mit der gemeinsamen Sache verbunden fühlen.

Um so mehr gewinnt unsere persönliche Würde!»

Handelt es sich da nicht um ein Experiment, das eines Versuches wert war und aus dem auch anderwärts Nutzen gezogen werden könnte?

Selbstbedienungsläden in Schweden

* Die allen fortschrittlichen Neuerungen zugängliche schwedische Genossenschaftsbewegung hat sich auch resolut an das Problem der Selbstbedienungsläden herangemacht und plant die sukzessive Erstellung von 50 solcher Magazine, wovon zehn allein für Stockholm. Vorläufig wurden ihrer zwei eingerichtet, ein Laden in Stockholm und einer auf dem Lande. Die hier gemachten Erfahrungen sollen dann bei der Ausarbeitung der Pläne für weitere Betriebe dieser Art verwertet werden.

Die bisher in Stockholm gemachten Erfahrungen sollen, einem Spezialbericht in den «Co-op. News» zufolge, durchaus günstig sein. Immerhin wäre es verfrüht, schon definitive Schlüsse zu ziehen, da bei Abfassung des Berichtes der Laden erst seit einem Monat im Betrieb war. Aber in diesem Monat wurde von zehn Angestellten ein Umsatz von 60 000 schwed. Kronen bewältigt, während ein gewöhnlicher Laden gleicher Grösse und die selben Artikel führend in der gleichen Zeit mit 13 Angestellten rund 53 000 Kr. Umsatz erzielte. Der Ladenzins stellt sich für beide Läden ungefähr gleich, d. h. auf ca. 2% der Verkaufssumme. Der Nettoüberschuss ist bei dem Selbstbedienungsladen bedeutend günstiger als bei gewöhnlichen Betrieben ähnlicher Art.

Der Stockholmer Selbstbedienungsladen befindet sich in günstiger Geschäftslage und weist eine Fläche von 220 Quadratyard auf. Die Ausstattung ist von höchster Vollendung. Kleine Neonlampen bezeichnen die verschiedenen Warenabteilungen, worunter Kolonialwaren aller Art, Backwaren, Molkereiprodukte, Früchte und Gemüse, Seife und Waschmittel. Die meisten Kolonialwaren werden schon vom Lieferanten abgepackt geliefert. Trockenfrüchte und gewisse Mehlsorten dagegen werden am Ort abgepackt. Auch Backwaren und Molkereiprodukte werden von den Lieferanten verpackt geliefert, mit Ausnahme von Hartkäse, der im Magazin in Stücke verschiedener Grösse geschnitten und in Zellulosepapier so verpackt wird, dass er vor Luftzutritt geschützt ist. Trotzdem wird immer nur der ungefähre Tagesbedarf vorverpackt.

Früchte werden nur an Freitagen und Samstagen, wo die Nachfrage besonders stark ist, verpackt abgegeben. An den übrigen, ruhigeren Tagen steht eine Verkäuferin zur Verfügung der Kundschaft. Karotten und gewisse Blattgemüse werden zum voraus gebündelt und angeschrieben, so dass die Käufer sich selbst bedienen können. Kartoffeln, Zwiebeln und ähnliche Produkte werden ebenfalls vorverpackt, während Blumenkohl und Kabis unverpackt, aber zum voraus abgewogen und mit Preisangabe versehen werden.

Beim Fleischverkauf war es bisher nicht möglich, alle Sorten für die Selbstbedienung herzurichten. Aber es gibt schon jetzt eine Menge Sandwichspezialitäten, die, gefällig in Cellophan verpackt, zur Selbstbedienung bereit sind. Ebenso werden geräucherte und gesalzene Fische und Fleischwaren, Ge-

---

Stelle eines Unternehmens, sie erheben die Gemeinschaft der Genossenschaftsmitglieder selbst zu Unternehmern. Vollgenossenschaften sind Produktivgenossenschaften. Die Ergänzungsgenossenschaften decken sich mit der Mehrzahl der sogenannten *Waren-* und *Dienstleistungsgenossenschaften*, die wieder unterteilt werden in die Wirtschafts- und Erwerbsgenossenschaften. Ist es die Hauswirtschaft, der Haushalt, wie er durch die Konsumgenossenschaften ergänzt wird, so handelt es sich um eine *Wirtschaftsgenossenschaft:* ist es das Gewerbe, der Erwerb, das Unternehmen des einzelnen Mitgliedes, das gefördert werden soll, z. B. durch eine *Milchverteilungsgenossenschaft*, so handelt es sich um eine *Erwerbsgenossenschaft*. Eine Ausnahmestellung nehmen die *Geld-* oder *Bankgenossenschaften* ein sowie die *Versicherungsgenossenschaften*, die gleichzeitig Wirtschafts- und Erwerbsgenossenschaften sein können. Die Arten der Erwerbsgenossenschaften sind mannigfaltig: es gibt solche der *Landwirtschaft*, des *Mittelstandes* in Gewerbe und Handel sowie der *Industrie*. Nach der Art der zwischen der Genossenschaft und der Erwerbswirtschaft der Mitglieder bestehenden Beziehungen unterscheidet man folgende Gruppen von Erwerbsgenossenschaften: *Bezugs- oder Einkaufsgenossenschaften:* Das Mitglied bezieht von der Genossenschaft eine Ware oder eine Dienstleistung; *Nutzungsgenossenschaften:* Das Mitglied benützt irgendeine Einrichtung, Maschine usw., die durch die Genossenschaft gemeinsamer Besitz der Mitglieder ist; *Verwertungs- oder Absatzgenossenschaften:* Das Mitglied verwertet durch die Genossenschaft ein in seinem Betrieb erzeugtes Produkt oder führt eine ihm durch die Genossenschaft zugewiesene Arbeitsleistung in seinem Betrieb aus. Bei der Sondergruppe der *Gemischten Genossenschaft* handelt es sich um Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, die ihre Tätigkeit *nicht* auf je eine der grossen Wirtschaftsgruppen: Konsumenten, Landwirte, Mittelstand beschränken. Zu den *Gemischten Bezugsgenossenschaften* zählen die *landwirtschaftlichen Konsumgenossenschaften*, die ihren Mitgliedern gleichzeitig Artikel für die Hauswirtschaft (Konsumwaren) sowie für das landwirtschaftliche Gewerbe vermitteln; die *Wasser- und Elektrizitätsgenossenschaften*, die ihren Mitgliedern das für den Haushalt und den Erwerb erforderliche Wasser resp. Kraft liefern. Die *gemischten Bezugs- und Verwertungsgenossenschaften* sind Zusammenschlüsse von *Konsumenten* und *Produzenten*, wobei die Produzenten Lieferanten (z. B. von Milch) und die Konsumenten Bezüger der Genossenschaft sind.

Nach dem *inneren Aufbau* und dem von den Genossenschaften *umfassten Wirtschaftsgebiet* ergibt sich eine weitere Systematik:

flügel und Wildbret zum voraus in Transparentpapier verpackt und angeschrieben. In nächster Zeit soll auch eine reiche Auswahl gekochter Fleischwaren in Zellulosepapier vorverpackt zur Selbstbedienung zur Verfügung stehen. Eine beschränkte Anzahl Sorten frischen Fleisches, wie z. B. Schafskoteletten, Beefsteaks und Braten, wird ebenfalls luftdicht in Zellulosepapier verpackt und mit Gewicht und Preis versehen zur Selbstbedienung bereitgehalten.

Alle diese Artikel können einem aus Amerika bezogenen neuen Typ von Selbstbedienungskühlschrank entnommen werden, während für Molkereiprodukte, inbegriffen Eier, Butter, Käse, Milch und Rahm, ein Kühlschrank ähnlicher Konstruktion verwendet wird.

Kurze Nachrichten

Aus dem Tätigkeitsbericht der Schweizerischen Propagandazentrale für Erzeugnisse der schweizerischen Landwirtschaft im Jahre 1946. Die Tätigkeit der Propagandazentrale in Form von grösseren Propaganda-Aktionen, fortlaufender Aufklärung der Konsumenten über die Marktverhältnisse und gelegentlichen Werbemassnahmen hat einen Umfang erreicht, der weit über das Bisherige hinausgeht.

Noch im Laufe des Winters mussten Aktionen für den Absatz und die Liquidation der Tafelobstvorräte und der eingelagerten Dauergemüse unternommen werden; im Laufe des Sommers folgten Werbemassnahmen für Kirschen, Aprikosen, Saisongemüse usw. Eine besondere Aufgabe erhielt das zentrale landwirtschaftliche Werbeinstitut sodann durch die grosse Kernobsternte. In der Inlandpropaganda stand eine Aktion «Süsser Most ab Trotte» im Vordergrund, wobei, neben einer intensiven Publizistik durch Inserate, Flugblätter und Plakate, an 35 000 Schulkinder — besonders in der Westschweiz — Gratiskostproben des frischen Mostes abgegeben wurden. Durch Beteiligung an Ausstellungen und Messen und fortlaufende Presseorientierung wurde die Werbung im Inlande ergänzt.

Erstmals seit ihrem Bestehen hat die Propagandazentrale im Auftrage der Eidgenössischen Alkoholverwaltung und des Schweizerischen Obstverbandes eine umfangreiche Exportwerbung für Schweizer Obst und parallel dazu auch für Obstprodukte durchgeführt. Durch Stände an den internationalen Messen in Paris, Barcelona, Stockholm und Prag, durch ein wirkungsvolles Plakat «Die Schweiz exportiert Aepfel» sowie durch Prospekte für Frischobst und Obstprodukte, die man in zehn Sprachen in fast alle Länder Europas verschickte, wurde versucht, dem herrlichen Schweizer Obst neue Absatzmärkte zu erschliessen.

Die Propagandazentrale hat auch von jeher ihre Aufgabe nicht nur darin gesehen, dem einheimischen Erzeugnis bei den Konsumenten eine Vorzugsstellung zu verschaffen, sondern auch die Produktion über die zeitgemässen Anforderungen des Marktes zu orientieren.

Durch einige instruktive photographische Aufnahmen von Plakaten und Ausstellungen wird der für direkt Interessierte, aber auch für Aussenstehende sehr lesenswerte Bericht ergänzt.

Forderung nach Erhöhung des Milchpreises um 6 Rappen. Der Vorstand des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten hat, wie die «Schweizerische Milchzeitung» zu berichten weiss, die Situation in der Milchversorgung besprochen und die Forderung nach einer *Erhöhung des Milchpreises um sechs Rappen* aufgestellt.

Pro Juventute. Die im nächsten Dezember zur Ausgabe gelangenden Wohlfahrtsmarken werden das Bildnis des Basler Gelehrten Jacob Burckhardt und drei Alpenblumen wiedergeben. Es werden auch wieder drei Kartenserien zum Verkauf gelangen.

Mit Befriedigung kann festgestellt werden, dass dank der Hilfsbereitschaft des Schweizervolkes die Jugendhilfe den Bedürfnissen entsprechend fortgeführt und weiter ausgebaut werden konnte.

Herabsetzung von Lebensmittelrationen in Norwegen. In Oslo wurde die Milchrationierung wieder eingeführt. Als Grund wird die katastrophale Futtermittellage angesehen, die durch den aussergewöhnlich trockenen Sommer verursacht wurde. Ferner wird geplant, die Fettration herabzusetzen. Im Zusammenhang mit dem Preis- und Lohnstop in Norwegen soll der Benzinimport eingeschränkt werden. Solche Massnahmen werden auch für Textilien und Automobile erwartet. («NZZ»)

Die Verwertung der Atomenergie. «Business Week» teilt mit, dass bereits an drei verschiedenen Plätzen in USA Installationen gemacht werden für die Verwertung der Atomenergie in Fabriken. Angesehene Fachleute sind der Ueberzeugung, dass in 20 Jahren jedes Elektrizitätswerk mit Atomenergie arbeiten wird. Man glaubt, dass damit unser Transportsystem, die Eisenbahnen, die Heizungs- und industriellen Kraftanlagen einen völligen Umsturz erfahren werden. Aus «Organisator»

Genossenschaften *ersten, zweiten* und *dritten Grades.*

Genossenschaften ersten Grades sind Genossenschaften mit *physischen* Personen als Mitgliedern; Genossenschaften zweiten Grades sind *Verbände* mit Genossenschaften ersten Grades als Mitgliedern; Genossenschaften dritten Grades sind Genossenschaftsverbände mit Genossenschaften zweiten Grades als Mitgliedern. Weiter gibt es:

a) lokale, regionale und nationale Genossenschaften ersten Grades: 1. Konsumverein Appenzell = lokale Genossenschaft ersten Grades; 2. Allg. Consumverein beider Basel = regionale Genossenschaft ersten Grades; 3. Coop Lebensversicherungs-Genossenschaft = nationale Genossenschaft ersten Grades;

b) lokale, regionale, nationale Genossenschaften zweiten Grades: 1. Bund der Basler Wohngenossenschaften = lokale Genossenschaft zweiten Grades; 2. die Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK) = regionale Genossenschaft zweiten Grades; 3. Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) = nationale Genossenschaft zweiten Grades;

c) regionale, interstaatliche und internationale Genossenschaften dritten Grades: 1. Verbände von Grosseinkaufsgenossenschaften innerhalb einzelner Staaten der USA = regionale Genossenschaften dritten Grades; 2. die Grosseinkaufsgenossenschaften der skandinavischen Staaten (Dänemark, Norwegen, Schweden und Finnland) = interstaatliche Genossenschaft dritten Grades; 3. Internationaler Genossenschaftsbund = internationale Genossenschaft dritten Grades.

Nach der letzten Vorkriegsstatistik, die vom Internationalen Genossenschaftsbund veröffentlicht worden ist, wurden in Europa (mit Einschluss von Russland), Nord- und Südamerika, in Asien und Australien die folgenden Genossenschaften gezählt:

	Zahl	Mitglieder in Mill.
Konsumgenossenschaften	63 601	90
Wohn- und Baugenossenschaften	62 761	14.3
Gewerbliche Genossenschaften[1]	31 706	5,7
Landwirtschaftliche Genossenschaften[2] .	534 619	45.8
total	692 687	155.8

[1] inkl. Kredit-, Kleinhändler- und Arbeiterproduktivgenossenschaften.

[2] inkl. ländliche Versicherungsgenossenschaften.

(Fortsetzung folgt)

Für die PRAXIS

Betriebsvergleich und Erfahrungsaustausch

Sobald wir vorurteilslos über den Betriebsvergleich nachzudenken vermögen, so wird es uns klar, dass eigentlich erst dieser Betriebsvergleich uns die letzte und wahrheitsgetreueste Antwort auf die Frage gibt, ob wir leistungsfähig sind oder nicht. Es kann eine Abteilung, für sich betrachtet, ein ganz befriedigendes Resultat aufweisen. Wenn wir sie aber mit Hilfe des innerbetrieblichen Vergleiches mit anderen ähnlichen Abteilungen vergleichen und beurteilen, können wir vielleicht feststellen, dass die Leistungsfähigkeit der betreffenden Abteilung noch besser sein dürfte. Auch umgekehrt kann sich ein etwas bescheidenes Resultat einer Abteilung, in Vergleich gesetzt zu anderen ähnlichen Abteilungen, doch als recht gut erweisen. Die Leistungsfähigkeit einer Vereinsabteilung oder eines Vereins überhaupt kann endgültig erst beurteilt werden durch den Vergleich mit anderen, strukturell ähnlich aufgebauten Vereinen.

Das Ziel eines *richtigen Betriebsvergleiches* (im Gegensatz zum ungenügend vorbereiteten, oberflächlichen, in dilettantenhafte Spielerei ausartenden Betriebsvergleich) besteht vor allen Dingen darin, bestimmte Aussagen machen zu können über die Güte des Wirtschaftens, und zwar sollen dies eben nicht nur nachträgliche Aussagen sein, sondern es sollen durch Vergleich mit den Vergangenheitswerten sich diese Aussagen in *Voraussagen* verwandeln lassen können, oder es soll der Leistungsgrad des eigenen Betriebes, der eigenen Abteilung an der Leistungsfähigkeit der anderen gemessen und dadurch besser beurteilt werden können. In seinem Buch «Erfahrungsaustausch und Betriebsvergleich im Detailhandel und Gewerbe» (Polygraphischer Verlag AG, Zürich) umschreibt Joseph Zimmermann, früherer Generaldirektor der Magazine zum «Globus» AG, dieses Ziel wie folgt:

«Das letzte Ziel des Erfahrungsaustausches besteht darin, uns überzuführen von kleinlichem Denken und Handeln zu weitsichtigem und tiefgründigem Erfassen der Probleme, die wir zu lösen haben, uns überzuführen vom unsicher tastenden zum wissenden Leiter unseres Betriebes, mit einem Wort: uns überzuführen vom Krämer zum Kaufmann.»

In der Tat erhalten unsere Vereinsverwaltungen und die Verbandsdirektion aus einem richtig durchgeführten und allen Halbheiten aus dem Wege gehenden internen Betriebsvergleich in V. S. K. und Vereinen und einem externen Betriebsvergleich der Vereine über die wirtschaftliche Entwicklung unserer ganzen Bewegung ein Zahlenmaterial in die Hände, wie es von keiner Konjunkturforschungsstelle und keinem Wirtschaftsexperten je besser beschafft werden könnte. Dieses Zahlenmaterial ist der sichere Kompass, mit dem wir durch die wirtschaftlichen Nöte, die uns eine unsichere Zukunft aller Voraussicht nach nicht ersparen wird, hindurchkommen *können*, wenn wir nur *wollen*.

Der Gedanke des Betriebsvergleiches und Erfahrungsaustausches nimmt in unseren Konsumvereinen allmählich feste Form an. Die Arbeitsgemeinschaft der Konsumvereine mit Spezialläden pflegt seit einigen Jahren den Erfahrungsaustausch.

In den Kreisverbänden beginnt man, den Betriebsvergleich und Erfahrungsaustausch systematisch vorzubereiten. Man ordnet die Kreisvereine nach regionalen Gesichtspunkten, nach Grösse und strukturellen Aehnlichkeiten und bildet so Vergleichsgruppen von 5—10 Vereinen. Ausgangspunkt für die ersten Vergleiche zwischen den Vereinen oder einzelnen Abteilungen der Vereine bilden vorerst die vereinheitlichten Revisionsberichte des V. S. K.

P. S.

Intelligenz

Ich kannte einen Verkäufer in einem Herrenkleidergeschäft, der von sich behauptet hatte, er habe von Natur aus ein schwaches Gedächtnis, der es aber durch eine einfache Uebung soweit brachte, dass er jeden Kunden mit Namen grüssen konnte. Das gab ihm bei der Kundschaft ein nicht geringes Ansehen und erleichterte ihm den Verkauf ganz wesentlich. Sein System war folgendes:

Er schrieb den Namen jedes Kunden, nachdem er ihn bedient hatte, in seinen Taschenkalender. (Den Namen erfuhr er beim Schreiben des Kassazettels.) Am Abend las er die Tagesliste aufmerksam durch und vergegenwärtigte sich bei jedem Namen die Person des betreffenden Kunden. Das wiederholte er am folgenden Morgen auf dem Wege ins Geschäft. Dort angekommen, trug er die Namen der Kunden in ein alphabetisch geordnetes Verzeichnis ein, das er immer wieder zur Hand nahm, wenn er gerade nichts andere zu tun hatte, um die Namen seiner Kunden zu memorieren, wobei er sich stets auf die äussere Erscheinung des Kunden besann, die er sich von allem Anfang an eingeprägt hatte. Er hatte über 600 Namen in seinem Verzeichnis und konnte zu jedem den dazugehörigen Menschen beschreiben, ohne sich lange zu besinnen. Das gab ihm als Verkäufer ein Uebergewicht über seine Kollegen, die an sich keineswegs weniger tüchtige Verkäufer waren als er, sie waren nur zu bequem, dieses vorzügliche Mittel der Gedächtnisstärkung ebenfalls anzuwenden.

Ein anderes Beispiel, wie man sein Gedächtnis trainieren kann: Schreiben Sie zehn zweistellige Zahlen auf ein Blatt Papier, zum Beispiel 13, 48, 72, 29, 31, 88, 50, 64, 96, 33. Dann lesen Sie diese zehn Zahlen einmal ganz aufmerksam durch, indem Sie bei jeder Zahl etwa vier bis fünf Sekunden verweilen, um sie sich einzuprägen. Dann wenden Sie das Blatt und versuchen Sie, die gleichen zehn Zahlen aus dem Gedächtnis aufzuzeichnen. Das erste Mal werden Sie

es vielleicht auf vier Zahlen bringen. Lassen Sie sich deshalb nicht entmutigen. Machen Sie einen zweiten, einen dritten, einen vierten, einen zehnten, einen zwanzigsten Versuch, natürlich jedesmal mit andern Zahlen. Sie werden sehen, dass Sie vom einen zum andern Mal einen, wenn auch vielleicht nur kleinen, Fortschritt machen, bis es Ihnen schliesslich gelingen wird, alle zehn Zahlen mühelos und in der richtigen Reihenfolge zu wiederholen.

Ueber die Beobachtungsgabe hat H. E. Casson ein Buch geschrieben, das jeder Verkäufer lesen sollte («The priceless Art of Observation» = «Die unbezahlbare Kunst der Beobachtung»). Es ist zu wünschen, dass dieses wertvolle Buch bald einmal in deutscher Uebersetzung erscheinen wird. Wie alle Bücher dieses grossen Praktikers ist es einfach und klar, ja geradezu unterhaltsam geschrieben. In einem besondern Kapitel («Test and Exercises») zeigt uns Casson, wie wir unsere Beobachtungsgabe «prüfen und entwickeln» können. Hier eine Probe:

«Wenn Sie durch eine Geschäftsstrasse gehen, so beobachten Sie die Schaufenster. Betrachten Sie die Auslagen so, als wären Sie Mitglied eines Preisgerichtes in einem Schaufenster-Wettbewerb. Das wird Sie dazu zwingen, die Schaufenster wirklich genau zu beobachten. Teilen Sie diese in drei Klassen ein: A = gut, B = befriedigend, C = unbefriedigend. Entscheiden Sie, welches Schaufenster der Klasse A Sie mit dem ersten Preis auszeichnen wollen. Diese Uebung wird Ihre Beobachtungsgabe schärfen und entwickeln und auch Ihre Fähigkeit, rasch einen richtigen Entscheid zu treffen.»

Ein anderes Beispiel aus Cassons Buch:

«Betrachten Sie während kurzer Zeit ein Gemälde, zum Beispiel eine Landschaft. Dann schliessen Sie die Augen und versuchen Sie, sich an die Einzelheiten desselben zu erinnern, das Gemälde sozusagen geistig zu reproduzieren. Fast jeder, der das zum erstenmal macht, wird erstaunt sein über die Mangelhaftigkeit seiner eigenen Beobachtung. Von zwanzig interessanten Dingen hat er vielleicht vier oder fünf gesehen.»

Mit etwas Phantasie lassen sich derartige «Tests» beliebig vermehren. Es wäre vielleicht ganz reizvoll, wenn Sie, mein lieber Leser, sich einige solche «Tests» zurechtlegen und damit gleichzeitig prüfen würden, ob und wieweit Ihre Phantasie dazu ausreicht.

J. Zimmermann

in «Verkaufen im Detailhandel», Polygraphischer Verlag

Das Budget als Triebkraft

Ein wohlüberlegtes Budget ist mehr als nur eine Aufstellung über voraussichtliche Ergebnisse. Es spornt an und drängt Kopf und Hand zur Erfüllung.

In einem Geschäft, das der letzten Verkäuferin die Zahlen über die im Vorjahr erzielten Tagesumsätze sowie die festgelegten Budgetzahlen zur Verfügung stellte, konnte ohne allen Zweifel gegen Ende eines Zeitabschnittes bei Zurückbleiben hinter den Budgetzahlen eine vermehrte Anstrengung von Kopf und Hand festgestellt werden.

«Welche Waren würden gerade jetzt am ehesten verkauft, wenn man sie in den Vordergrund stellen würde?»

überlegte die Leiterin der Abteilung. Eine Verkäuferin rückte die Verkaufstischausstellung an günstigere Stelle. Die Lehrtochter sorgte für noch grössere Sauberkeit und für bessere Anordnung der Waren in den Gestellen. Alle aber befleissigten sich besonders liebenswürdiger Bedienung, um ja keine Käuferin ohne das Gesuchte fortgehen zu sehen. Da und dort ein Hinweis auf ein Produkt, das für die Käuferin in Frage kommen könnte. Wohlüberlegt eingestreute Beratung, um möglichst bei jeder Käuferin noch einen von ihr ursprünglich nicht beabsichtigten Kauf zu erzielen, den sie als Dienst an ihr empfinden konnte.

Sie denken wohl: *«Das sollte man immer auch ohne Budget tun!»*? Schon richtig. Jeder Mensch braucht aber von Zeit zu Zeit irgendein Mittel, das ihn zart oder unsanft zu dem veranlasst, was er wohl ohnehin tun sollte, aber nicht immer mit allen Kräften tut. Warum soll daher nicht auch ein Budget eine solche Rückenstärkung sein?

EL

Britische Genossenschafter studieren amerikanische Verkaufsmethoden

* Die Royal Arsenal Society, eine der Riesengenossenschaften Grosslondons, hat beschlossen, Delegationen in verschiedene Länder zu entsenden zum Studium der modernsten Methoden der Güterverteilung und -herstellung sowie der Ladeneinrichtungen, speziell der Selbstbedienungsläden, der verschiedenen Systeme der Schnelltiefkühlung, der Molkerei- und Bäckereieinrichtungen, der Lagerhaltung und Verwertung der Nebenprodukte.

«Wir wollen unsere Genossenschaft zum leistungsfähigsten und besteingerichteten Verteilungsorganismus Südlondons gestalten», erklärte der Präsident der Royal Arsenal Society, Mr. F. J. Comerton. «Wir besitzen die nötigen Geldmittel, um unsere Pläne zu verwirklichen, sobald sie ausführungsreif sind. Um die besten Resultate zu sichern, werden wir die Methoden anderer Länder studieren und davon ausführen, was am vorteilhaftesten ist. Der Anfang wird gemacht mit den Vereinigten Staaten von Amerika, wo die Verkaufswissenschaft am weitesten vorangeschritten ist.»

Geschäftssinn

Die alte Königin Victoria von England war bekanntlich — milde gesagt — äusserst sparsam. Trotzdem wagten es ihre Enkel, welche diese Eigenschaft als junge Menschen noch nicht besassen, die Queen ab und zu anzupumpen. Einer von ihnen bat eines Tages um 300 Pfund Sterling, er habe beim Spiel verloren, es sei eine Ehrenschuld, usw. usw. Die Königin schickte keinen Schilling, wohl aber einen moraltriefenden Ermahnungsbrief von vier engbeschriebenen Seiten über die Tugenden der Herrscher und die Notwendigkeit eines guten Vorbildes. Der Enkel war auch nicht auf den Kopf gefallen, umgehend verdankte er den Ermahnungsbrief, der ihn in doppelter Hinsicht bereichert habe. Erstens enthielte er unvergessliche Lehren, und zweitens habe er ihm 600 Pfund, also die doppelte Summe, von einem amerikanischen Autographensammler eingebracht.

Olaf

«Frei sein, heisst nicht: tun dürfen, was du tun möchtest, sondern tun wollen, was du musst.»

LEISTUNG IM BERUF — PFLEGE GEIST UND KÖRPER

NICHT GEGENEINANDER ARBEITEN

Zusammenarbeit heisst zunächst: nicht gegeneinander arbeiten! Für persönliche Zwistigkeiten, die Sandkörnern in einem Getriebe gleichen, ist kein Platz vorhanden. Mit der Verwirklichung dieser Forderung wäre in gewissen Fällen schon viel erreicht. Oberstes Ziel ist jedoch das harmonische Zusammenspiel aller Kräfte.

Es genügt nicht, um diese Tatsachen bloss verstandesmässig zu wissen. Fruchtbare Zusammenarbeit — dieser Gedanke muss Erkenntnis werden. Es nützt nichts, ihm den andern aufdrängen zu wollen. Am besten beginnt jeder bei sich selbst, das gute Beispiel wirkt bekanntlich ansteckend. Wo aber die Bestrebungen zweiseitig und allseitig einsetzen, dort sind die Voraussetzungen zum Gelingen geschaffen.

Die Gleichgewichtstechniker werden sagen: «Sichern wir uns die gute Gemeinschaftsleistung durch eine entsprechende Gegenleistung: rechter Lohn — tüchtige Arbeit!» Der rechte Lohn ist aber ein dehnbarer, relativer Begriff. Damit ist nicht gesagt, dass er bedeutungslos sei — im Gegenteil! Wir Menschen von heute neigen jedoch leicht zur Annahme, alles sei käuflich. Hüten wir uns davor! Wäre es übrigens nicht trostlos, wenn der Mammon der einzige Masstab und die alleinige Triebfeder alles Handelns wäre?

Eine besondere Aufgabe fällt unbedingt dem Begabten zu. «Noblesse oblige.» Er wird seine Kollegen die Ueberlegenheit nicht unnötig fühlen lassen. Das Leben ist so dornenvoll, dass man jeden Anlass benützen sollte, den Verkehr mit seinen Partnern so angenehm wie möglich zu gestalten; dann wird die Arbeit in der Regel auch ersprieslich sein.

Die grössten Feinde der Zusammenarbeit sind:

die Empfindlichkeit: die «beleidigte Leberwurst» passt nicht in unser sportliches Zeitalter;

die Resignation: die chinesische Mauer war eines der sieben Wunder der alten Welt; heute wird eine positive Einstellung dem Leben und unseren Mitmenschen gegenüber gefordert;

der falsche Stolz, welcher in der Illusion gipfelt, man wisse es doch «noch» besser und stehe eine Stufe höher als der Nachbar;

das preussische Nur-Strebertum, das die Regungen der Kollegialität erstickt;

das französische «système D» («Débrouillez-vous!»).

Wer die gegnerischen Kräfte kennt, hat sie schon halb besiegt. Halten wir jedoch bei alledem den natürlichen Sinn für das Endliche alles menschlichen Beginnens wach!

Es war nicht beabsichtigt, altruistische Ansichten zu verbreiten, sondern an einige Gedanken zu erinnern, welche für uns Kaufleute, die mit beiden Füssen mitten im Leben stehen, von grosser praktischer Bedeutung sind.

Aus «Büro und Verkauf»

INITIATIVE ERGREIFEN

In Zeiten sich überstürzender Ereignisse können grössere Schwierigkeiten oft nur durch eine sofortige, äusserst aktive Reaktion verhütet oder überwunden werden. Schon die geringste Verzögerung kann in derartigen Fällen jeden Anpassungsversuch verunmöglichen.

1. *Ueberwinden Sie die Bequemlichkeit!*

Es gibt Menschen, die jede unangenehme Arbeit immer wieder mit Eleganz zu umgehen wissen. Man kann sich dies nur abgewöhnen, wenn man das Unangenehme immer vorweg zu erledigen trachtet. Durch den ewigen Aufschub wachsen sich die Schwierigkeiten zur uneinnehmbaren Festung aus.

2. *Meiden Sie die fruchtlose Eile!*

Neuartige Aufgaben erfordern meist auch neuartige Lösungsversuche. Wer hastig und oberflächlich disponiert, riskiert, dass sich die Hälfte seiner Entscheidungen als falsch erweist.

3. *Arbeiten Sie planend und konkret!*

In Sturmzeiten führt die flüchtige, auf unklaren Ideen fussende Entscheidung mitten in den Zusammenbruch hinein. Nur der auf den konkreten Fall zugeschnittene schriftliche Plan verleiht der drängenden Entscheidung ein Maximum an Sicherheit.

4. *Handeln Sie sofort!*

Zur Vorbereitung einer bestimmten Handlung muss man sich allerdings die absolut notwendige Zeit reservieren. Aber auf keinen Fall darf man die Handlung selbst auf die lange Bank schieben — es erweise sich denn als unumgänglich.

Oskar Hanselmann
in «Schwierigkeiten und Hindernisse überwinden»

GESUNDE ERNÄHRUNG

* Wir wissen heute, dass viele Krankheiten einer falschen und ungenügenden Ernährung zur Last gelegt werden müssen. Besonders deshalb, weil wir heute eine verfeinerte Nahrung besitzen, aus der wesentliche Bestandteile entfernt worden sind. Wir denken da vor allem an die Getreidenahrung (Mehl, Brot, Teigwaren, polierten Reis usw.). Durch die Haltbarmachung werden aus der Getreidenahrung der Weizenkeimling und das Silberhäutchen entfernt, und auch die inneren Kleieschichten werden grösstenteils ausgemahlen, so dass

unser schönes Mehl weitgehend entwertet ist.

Diese Verarmung an wertvollen Stoffen in unsern wichtigsten Lebensmitteln hat dazu geführt, dass zahlreiche Magenkrankheiten entstehen konnten. Unter diese zählen wir Stoffwechselbeschwerden, Darmträgheit, Zahnkaries (Zahnzerfall), Nervosität und viele mehr. Es gibt kaum jemanden in unserm Lande, der nicht unter dem einen oder andern dieser Nährschäden zu leiden hätte, denn in der Tat handelt es sich um solche. Wir dürfen sie auch keineswegs als harmlos ansehen, denn erstens soll man den Anfängen wehren, und zweitens können sich aus solchen Krankheiten weit schlimmere entwickeln. Denken wir da zum Beispiel an Gicht, Rheuma und Krebs, so läuft es uns eiskalt den Rücken hinab. Dann wird alles versucht, um solchen Uebeln zu wehren. Oft ist es zu spät. Wir sollten deshalb eine vernünftige Ernährung immer befolgen, nicht nur dann, wenn die Anzeichen schlimmer Krankheiten uns dazu zwingen.

Rechtswesen und Gesetzgebung

Mieterschutz für den Konsumverwalter

Der Allgemeine Konsumverein Uzwil (KV) hat eine Wohnung an die Witwe des verstorbenen früheren Konsumverwalters vermietet, indem er sich verpflichtet fühlte, das bestehende Mietverhältnis dieser Frau gegenüber, welche die Wohnung mit ihrer Mutter und vier minderjährigen Kindern innehat, aufrechtzuerhalten. Eine Vierzimmerwohnung war an einen Fabrikanten N. vermietet. Nach der Wahl des neuen Konsumverwalters kündigte der KV dem Fabrikanten N. die Wohnung, um sie dem neuen Verwalter und seiner Familie (Frau und zwei Kinder) zur Verfügung zu stellen. Hiegegen erhob der Mieter N. bei der Mieterschutzkommission Einspruch, der geschützt wurde, weil kein Kündigungsgrund im Sinne von Art. 5 des Bundesratsbeschlusses betreffend Massnahmen gegen die Wohnungsnot (BMW) geltend gemacht werden konnte. Der KV jedoch reichte gegen diese Verfügung Rekurs ein, weil der Mieter N. als alleinstehender Mann für sich allein keine Vierzimmerwohnung benötige, sondern vorübergehend ein Hotelzimmer mieten könne, bis er eine passende Wohnung gefunden habe; der KV aber sei genötigt, diese Wohnung dem Verwalter und dessen vierköpfigen Familie zu überlassen. Das kantonale Miet- und Wohnungsamt des Kantons St. Gallen hat den Rekurs gutgeheissen und die Kündigung als gültig erklärt, da sie nach Art. 4 BMW gerechtfertigt erscheine. Der hiegegen vom Mieter N. beim *Bundesgericht* eingereichte Willkürrekurs (Art. 4 der Bundesverfassung) ist abgewiesen worden. Die Begründung des KV lief im Grunde genommen auf Geltendmachung von Eigenbedarf für einen Dritten, den neuen Verwalter und dessen Familie, hinaus. Die Praxis des Bundesgerichtes hat zwar hinsichtlich Wohnungen Eigenbedarf juristischer Personen in der Regel verneint. Doch fragt es sich, ob nicht in bestimmten Fällen, nämlich bei Beanspruchung einer Wohnung für gewisses Personal (z. B. Werkleiter, Maschinisten usw.) Eigenbedarf einer juristischen Person bejaht werden kann. Im vorliegenden Falle konnte zwar diese Frage offen bleiben, weil der Rekurs ohnehin gestützt auf Art. 4 BMW, mit dem der Entscheid der kantonalen Instanz durchaus vereinbar war, abgewiesen werden musste, da keine Willkür vorlag. Das kantonale Mietamt hatte zwecks Lösung der Frage, ob die Kündigung nach Art. 4 BMW gerechtfertigt sei, zutreffend eine Interessenabwägung zwischen dem alleinstehenden Mieter N. einerseits und dem Vermieter (Hauseigentümer), bzw. dessen Verwalter und seiner Familie, als Dritter, vorgenommen. Nun können aber die Verhältnisse des Vermieters so liegen, dass er ein gewichtiges eigenes Interesse daran hat, die Wohnung einem bestimmten Dritten zur Verfügung zu stellen. So wird in Art. 5 BMW ja auch der Wohnungsbedarf naher Verwandter dem Eigenbedarf des Eigentümers gleichgestellt. Die Prüfung der Sachlage ergab nun, dass ohne Willkür angenommen werden durfte, der KV habe ein eigenes Interesse daran, die Wohnung des Rekurrenten freizubekommen und sie dem neuen Verwalter zu überlassen, und dass dieses Interesse demjenigen des Mieters N. gegenüber den Vorzug verdiene. Ob die gute und prompte Geschäftsführung bei einem Konsumverein es erheischt, dass der Verwalter im Geschäftshaus selbst wohne, lässt sich zwar kaum allgemein behaupten. In Städten sieht man das jedenfalls nicht als Regel an; auf dem Lande aber, wo man sich nicht so strikte an Geschäftsstunden halten kann, hat es immerhin gewisse Vorteile, wenn der Konsumverwalter im Geschäftshaus selber wohnt und jederzeit dort erreichbar ist. Auf jeden Fall hat der KV ein schätzungswürdiges Interesse daran, dass der Verwalter am Ort wohnen kann, damit er mit den örtlichen Verhältnissen vertraut wird, mit Kunden und Geschäftspersonal den notwendigen Kontakt wahren kann. Aber der KV hat ebenfalls ein Interesse daran, dass sein Verwalter in geordneten Familienverhältnissen lebt und dass er für seine Familie ein Obdach hat (in jener Gegend ist gegenwärtig aber keine Wohnung für eine vierköpfige Familie zu finden). Demgegenüber sind die Folgen der Kündigung für den alleinstehenden Mieter N. nicht untragbar, sowohl privat wie geschäftlich, wie die Vorinstanz ohne Ermessensmissbrauch festgestellt hat.

cave

Die Bewegung im Ausland

Dänemark. *Ein genossenschaftliches Landestheater.* Der Verwaltungsrat des Verbandes dänischer Konsumvereine (FDB) stimmte einem Antrag auf Schaffung eines genossenschaftlichen Landestheaters grundsätzlich zu. Der Vorschlag stammt vom Redaktor des dänischen genossenschaftlichen Volksblattes «Samvirke», C. Eggert Nielsen, der selbst schon Theaterstücke verfasst hat. Das genossenschaftliche Landestheater soll in engster Verbindung mit der Konsumgenossenschaftsbewegung stehen, aber eine rechtlich selbständige Organisation sein. Es setzt sich, wie die Konsumgenossenschaftsbewegung, aus einer Zentrale und lokalen Gruppen zusammen. Die Zentrale stellt die Theaterstücke und die sie aufführenden Truppen zur Verfügung, währenddem die lokalen Gruppen auf Grund freier Wahl der Vorschläge der Zentrale die Vorstellungen organisieren. Angesichts der Neuartigkeit des Gedankens wird es von grossem Interesse sein, zu verfolgen, wie er in die Tat umgesetzt wird.

h.

Schweden. * *Die Leiter des schwedischen Maurerverbandes* beschlossen die kräftige Unterstützung der Baugenossenschaften. Es soll zu diesem Zwecke ein Betrag von einer Million schwedischer Kronen aufgebracht werden.

— * *Vermittlung von Gasolin.* Der schwedische Genossenschaftsverband hat die bisher im Besitze der schwedischen Shellgesellschaft befindlichen, bei den Verbandsgenossenschaften aufgestellten Oeltanks übernommen. Damit verfügen nun die schwedischen Genossenschafter über ein Netz von rund 620 Gasolin- und 856 Kerosintanks.

— * *Landwirtschaftliche Maschinen.* Die Abteilung für Landwirtschaft des schwedischen Genossenschaftsverbandes hat das ausschliessliche Vertriebsrecht für die Dreschmaschinen des amerikanischen Greaserkonzerns erworben. Der Verband hat im Jahr 1946 für 3,53 Millionen schwedische Kronen landwirtschaftliche Maschinen vermittelt.

— * *Registrierkassen.* Die Registrierkassenfabrik des schwedischen genossenschaftlichen Grosseinkaufsverbandes verkaufte im Jahr 1946 Maschinen im Werte von 3.15 Millionen schwedischen Kronen, 1,08 Millionen Kronen mehr als im Vorjahr. Es sind Verhandlungen im Gange für die Anhandnahme der Produktion in England sowie für die Gründung einer internationalen Organisation für diese Branche.

Vereinigte Staaten. * *Ueber das Verhältnis zwischen Privatwirtschaft und Genossenschaftsorganisation* fand in Tulsa (Oklahama) eine Diskussionsversammlung statt, an der beiläufig auch die Schweiz zitiert wurde. Genossenschaftsfeindliche Diskussionsredner behaupteten, die Genossenschaften genössen Steuerprivilegien, was von Genossenschaftsseite an Hand von Beispielen aus der Praxis widerlegt wurde. Ferner wurde von gegnerischer Seite behauptet, die allgemeine Anwendung genossenschaftlicher Geschäftsmethoden würde zum Kommunismus führen, welche Behauptung einen Redner zu dem Zwischenruf veranlasste: «Die schweizerische Eidgenossenschaft besitzt nicht einmal ein eigenes Ruderboot, sie war noch nie in einen Krieg verwickelt, sie kennt keinen Kommunismus, und doch wimmelt es darin von Genossenschaften. Was sagen Sie dazu?»

Der Befragte wusste nur zu antworten: «Mein Lieber, die Sorte von Genossenschaften, die Sie meinen, lasse auch ich gelten.»

Bibliographie

«Der Spatz». Die *Augustnummer* bringt u. a.: Holi ho! dia hu!, Episode aus dem Einfall der Franzosen in Nidwalden; einen Brief vom Meer; in einer Sage wird vom Meer erzählt, wie es salzig wurde. Die übliche Naturkunde-Seite füllt der «Gecko», der aus der Haut fährt. Ein neuer Wettbewerb gibt den Lesern Gelegenheit, ihre Geographiekenntnisse zu verwerten.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

	1945/46 Fr.	1946/47 Fr.
Arbon	2 389 300.—	2 773 700.—
Ebnat-Kappel	731 400.—	833 200.—
Fontainemelon	1 202 400.—	1 322 050.—
Frauenfeld	2 126 100.—	2 365 850.—
Kirchberg	1 032 700.—	1 153 250.—
Koppigen	250 600.—	278 500.—
Lachen	831 800.—	1 016 600.—
Rorschach	2 783 400.—	2 958 700.—
Turgi	1 500 200.—	1 727 300.—
Wald (Zch.)	538 900.—	632 100.—
Weinfelden	1 094 100.—	1 159 100.—

Chur erzielte im ersten Geschäftshalbjahr eine Erhöhung des Umsatzes von Fr. 1 450 250.— um Fr. 18 850.— auf Franken 1 469 100.—. Ferner eröffnete der Verein eine neue Filiale. **Gelterkinden** gewährte auf diversen Textilwaren doppelte Rückvergütung. **Herisau** meldete in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres einen Mehrumsatz von Fr. 47 040.— oder 12,1 Prozent. **Lachen** schrieb alle Käufe in Geschirr und Glaswaren sowie einen Posten Damensandaletten und Teppiche doppelt ein. **Oensingen** eröffnete ein neues Verkaufslokal. **Romanshorn** veranstaltete mit dem Arbeiterbildungsausschuss eine Filmvorführung von «Mr. Deed's geht in die Stadt». Der Genossenschaftsrat von **Schaffhausen** stimmte einem Antrag der Verwaltungskommission zur Anschaffung eines Sissalux-Turnusofens mit einer Backfläche von 40 m², einer automatischen Einschiessanlage sowie einer Dampferzeugungsanlage zu und bewilligte hiefür einen Kredit von Fr. 150 000.—. In **St. Gallen** referierte Herr Nationalrat Joh. Huber, Präsident des Verwaltungsrates des V. S. K., über «Aktuelle Genossenschaftsfragen». **Stäfen** gewährte zur Eröffnung des neu umgebauten Verkaufslokals doppelte Rückvergütung. **Suhr** eröffnete kürzlich eine neuzeitlich eingerichtete Filiale, die nebst der Abteilung für allgemeine Lebensmittel und Gebrauchsartikel eine spezielle Abteilung für Manufaktur- und Mercerie-waren sowie einen hübschen Spezialladen für Brot und Patisseriewaren umfasst. **Uzwil** verzeichnete im ersten halben Geschäftsjahr einen Umsatz von Fr. 1 184 755.— = Franken 130 800.— oder 12,41 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Der Genossenschaftsrat von **Winterthur** bewilligte einen Kredit von Fr. 110 000.— für den Umbau der Filiale Blumenau. **Zürich** führt während zwei Monaten Betriebsbesichtigungen für die Mitglieder durch. Nach der Besichtigung, die rund 2½ Stunden dauert, wird den Teilnehmern ein einfacher Zobig (Kaffee und Gebäck) serviert. Ferner ermöglichte der Verein den Mitgliedern den verbilligten Besuch des Freilichtspiels «Aimée» auf der Halbinsel Au. **Oberhofen-Münchwilen** macht mit seinen Mitgliedern per Autocar eine Exkursion in die Maggi-Fabrik in Kempthal.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: **Freidorf** machte einen Ausflug per Autocar nach Lützelflüh, wo auch der Hafermühle ein Besuch abgestattet wurde. In **Gümligen** und **Worb** hielt Frl. A. Eichhorn, Freidorf, einen Vortrag über die Fusspflege. Und in **Schaffhausen** referierte Herr Oberrichter Hermann Schlatter über «Allerlei Interessantes». G.

Arbeitsmarkt

Angebot

Verwaltungsangestellter, als fleissig und zuverlässig ausgewiesen, gewandt im schriftlichen Ausdruck usw., mit dem Genossenschaftswesen vertraut, sucht entsprechende Stelle. Offerten erbeten unter Chiffre St. H. 111 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Kautionsfähiger Angestellter, 36 Jahre alt, auf kaufmännischem Gebiet gut versiert, sucht **Depothalterstelle** oder als **Magaziner.** Gute Referenzen. Offerten erbeten unter Chiffre R. W. 112 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Filialleiterin für eines unserer Lebensmittelgeschäfte mit einem Jahresumsatz von Fr. 500 000.—. Nur bestausgewiesene Bewerberin, befähigt, grösserem Personalbestand vorzustehen, kann berücksichtigt werden. Geregelte Arbeitsbedingungen, gute Bezahlung. Schriftliche Offerten an den **Konsumverein Davos.**

Schuhverkäuferin. Wir verlangen: Abgeschlossene Lehre in der Schuhbranche und einige Jahre Praxis, Initiative und Freude am Beruf. Wir bieten: Interessanten, selbständigen Posten. Anstellung nach GAV, gute Bezahlung. Schriftliche Offerten mit Zeugniskopien und Photo unter Chiffre Z. N. 114 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen zu möglichst baldigem Eintritt einen jüngeren, initiativen **Verwalter-Verkäufer** mit guter kaufmännischer Bildung, gründlichen Kenntnissen der Lebensmittelbranche, guten Umgangsformen, vertraut mit dem Genossenschaftswesen. Schriftliche Offerten mit Angabe des frühesten Eintrittstermins und der Lohnansprüche an den Präsidenten der Konsumgenossenschaft, Herrn Ragettli-Forster, Posthaus, Samaden.

WO ISST MAN GUT IN BASEL?

INHALT:

	Seite
Bereit zu neuem Tun	501
Die Dürrekatastrophe	505
Entschiedene Bekämpfung jeder weiteren Belastung des Konsumenten	506
Wiederaufbau der Genossenschaften in der Normandie mit Hilfe der Schweizer Genossenschafter	507
Angestelltenprobleme in England	508
Methodisten wünschen genossenschaftliche Geldanlage	508
Die Verkäufergemeinschaft des Genfer Milchverbandes	509
Feuilleton: Genossenschaft	509
Selbstbedienungsläden in Schweden	510
Kurze Nachrichten	511
Betriebsvergleich und Erfahrungsaustausch	512
Intelligenz	512
Das Budget als Triebkraft	513
Britische Genossenschafter studieren amerikanische Verkaufsmethoden	513
Geschäftssinn	513
Leistung im Beruf — Pflege Geist und Körper	514
Mieterschutz für den Konsumverwalter	515
Die Bewegung im Ausland	515
Bibliographie	516
Aus unseren Verbandsvereinen	516
Arbeitsmarkt	516